
Klientengespräche - Sachverhaltsermittlung

Nachlassplanung: zivil-, versicherungs- und steuerrechtliche Fragen

20. September 2011

RA Dr. iur. Alexandra Zeiter

Fachanwältin SAV Erbrecht

Sticher Strazzer Zeiter Rechtsanwälte, Zürich

Inhaltsverzeichnis

- A. Vorbemerkungen
- B. Entstehung des Klientenkontakts
- C. Rollenspiel
- D. Aufbau des Klientengesprächs
- E. Arbeitsschritte bei der Nachlassplanung
- F. Schluss

A. Vorbemerkungen (1/8)

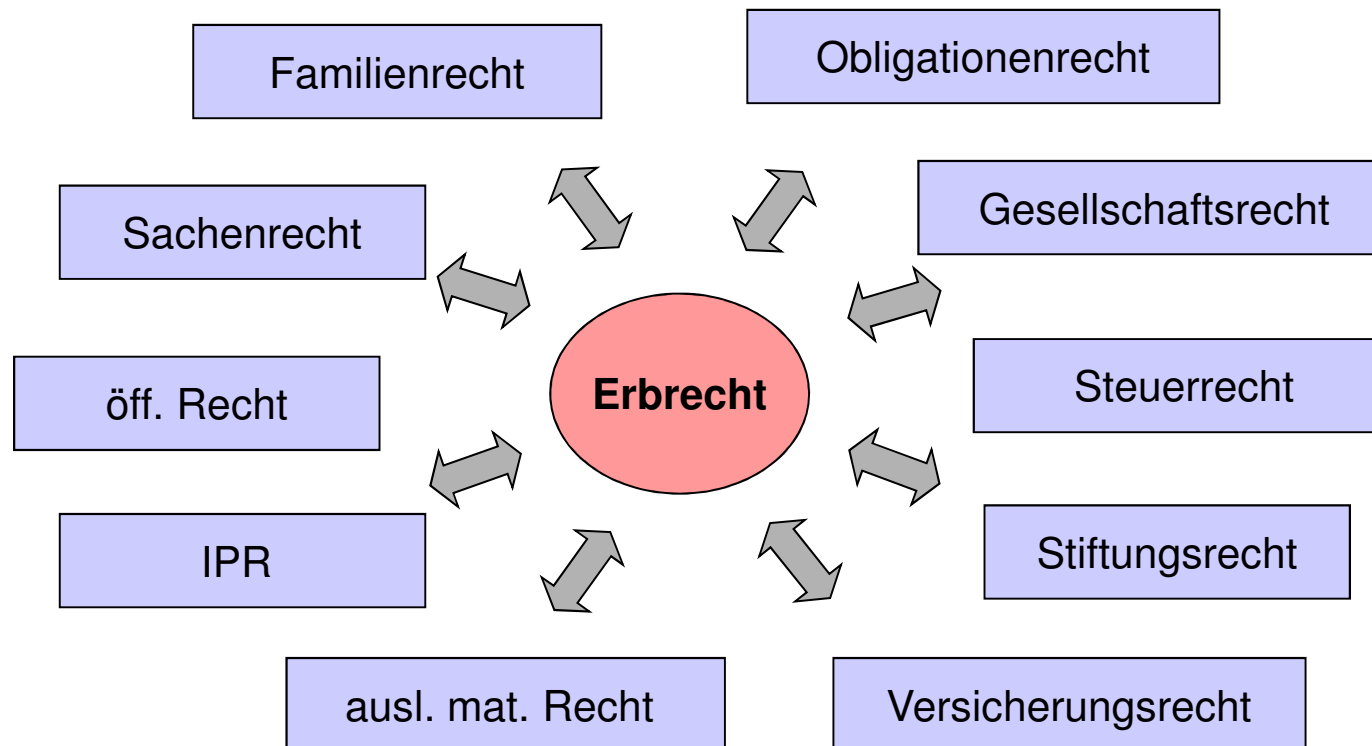
1. Definition Nachlassplanung - Estate Planning

"Anwendung des Familien-, Erb-, Sachen-, Obligationen-, Versicherungs- und Steuerrechts zur Ordnung der persönlichen Angelegenheiten in einem nationalen oder internationalen Kontext unter Berücksichtigung der Möglichkeit des Ruhestandes und der Gewissheit des Todes."¹

¹Künzle, *Estate Planning - vom Erbrecht zur umfassenden Erbschaftsplanung*,
in: *SJZ 2000 485 ff.*

A. Vorbemerkungen (2/8)

2. Nachlassplanung als Querschnittsgebiet (1/4)



A. Vorbemerkungen (3/8)

2. Nachlassplanung als Querschnittsgebiet (2/4)

Beispiele aus dem Familienrecht

Nella Martinetti (†) Laut Testament erbt ihre Ehefrau - Marianne!

Als Nella Martinetti starb, war sie verheiratet! Nellas Lebenspartnerin und Alleinerbin des Vermögens

Katie Holmes/Tom Cruise:

Prenuptial agreement: KH erhält für jedes Ehejahr USD 3 Mio., nach 11 Ehejahren erhält sie die Hälfte von TC's Vermögen

A. Vorbemerkungen (4/8)

2. Nachlassplanung als Querschnittsgebiet (3/4)

Beispiele aus dem Stiftungsrecht



Testament Alfred Nobels vom 25. November 1895: Errichtung der Stiftung zur Ausrichtung des Nobelpreises

A. Vorbemerkungen (5/8)

2. Nachlassplanung als Querschnittsgebiet (4/4)

Beispiele aus dem Gesellschaftsrecht

Piëch regelt Vermächtnis – Kinder verärgert

Aktualisiert am 18.09.2010



Ferdinand Piëch gilt als mächtigster und reichster Automanager der Welt. Jetzt hat er sein Imperium auf zwei Privatstiftungen übertragen. Bei seinen Kindern stösst das nicht nur auf Begeisterung.



A. Vorbemerkungen (6/8)

3. Nachlassplanung – Teil der erbrechtlichen Tätigkeit

Der Klient ist der **Erblasser**

Klienten sind auch:

- Erben/Vermächtnisnehmer/sonstige Begünstigte
- übergangene Erben
- Willensvollstrecker

Rolle des Anwalts als

- Berater
- Willensvollstrecker
- Prozessanwalt
- Schiedsrichter

A. Vorbemerkungen (7/8)

4. Anbieter von Nachlassplanungen

- Banken („wealth management“)
- Treuhandbüros (z.B. Kendris private, KPMG, Visura)
- Notare
- Family Offices
- Beratungsstellen (z.B. pro senectute, redcross, wwf)
- VZ Vermögenszentrum
- Ratgeber/Bücher
- Rechtsanwälte/Fachanwälte SAV Erbrecht

A. Vorbemerkungen (8/8)

5. Anwälte mit Spezialgebiet Erbrecht (Stand 11. September 2011)

SAV:	2073/8750	23,7%
Kt. ZH:	643/2795	23,0%
Kt. BE:	146/712	20.5%
Kt. FR:	17/144	11,8%
Kt. LU:	113/284	39,8%
Kt. GE:	106/1079	9,8%
Kt. BS:	180/511	35.2%

B. Entstehung des Klientenkontakts (1/2)

1. Wieso kommt ein Klient zu Ihnen?*

- Empfehlung („Mund-zu-Mund-Propaganda“)
 - Bekannte, Verwandte, Klienten, Berufskollegen
 - www.advofinder.ch; www.swisslawyers.com;
kt. Anwaltsverbände (z.B. www.zav.ch)
- Bekanntheit/Ruf der Kanzlei bzw. des Anwalts
- Spezialisierung der Kanzlei bzw. des Anwalts
- Zufall
 - Möglichkeit, schnell einen Termin zu erhalten
 - Internet, Telefonbuch
- Bestehender Klient/ Persönliche Beziehung
- Freundlichkeit des Personals

Vgl. auch Ponschab, Anwaltsrevue 2009, 375 ff., 376

B. Entstehung des Klientenkontakts (2/2)

2. Wie erfolgt die Kontaktaufnahme?

- Telefon
- E-Mail, Brief, Telefax
- „Spontanbesuch“

3. Informationsdichte beim ersten Kontakt

- Wie viel fragt ein Anwalt?
- Rechtsauskunft am Telefon?
- Vorgängige Zustellung von Unterlagen?

C. Rollenspiel



D. Aufbau des Klientengesprächs (1/9)*

Phase 1: Aufbau von Vertrauen

- Schaffung von gegenseitigem Vertrauen
 - ⇒ Bei Nachlassplanung besonders zentral, da Tod des Klienten oder eines nahen Angehörigen im Mittelpunkt steht und oft auch Tabuthemen wie Vermögensverhältnisse, uneheliche Kinder oder familiäre Probleme besprochen werden
 - ⇒ Wie schafft man Vertrauen? Oder anders gefragt: Wie mache ich einen Fremden zu meinem Freund?
- durch Synchronisation/Empathie
 - ⇒ „The map is not the territory“ (Alfred Korzybski) – Problem der subjektiven Wahrheit
 - ⇒ „soft skills“
 - ⇒ Schaffung einer entspannten Atmosphäre/Anpassung Wortwahl/äusseres Erscheinungsbild
- durch Qualität der Arbeit/Engagement

**Angelehnt an Ponschab, Anwaltsrevue 2009, 375 ff.*

D. Aufbau des Klientengesprächs (2/9)

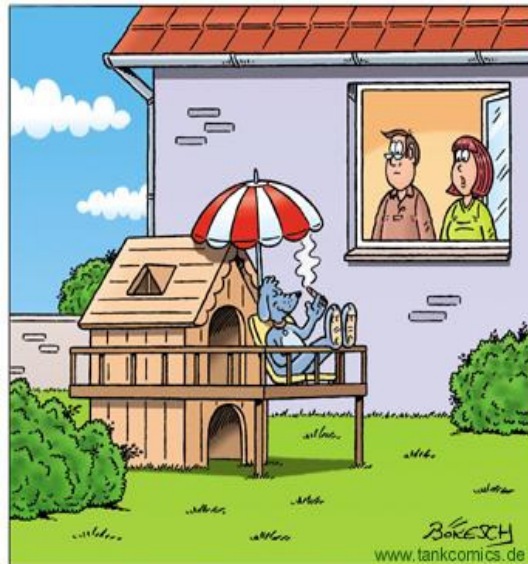
Phase 2: Klient erzählen lassen

- Was ist passiert? Worum geht es?
- Klient erzählen lassen
- „Aktives Zuhören“
 - ⇒ Paraphrasieren (= Gehörtes zusammenfassen)
 - ⇒ Verbalisieren (= Gefühle des Klienten in Worte fassen)
- Nicht
 - ⇒ Schilderung des Klienten ersticken und sofort auf die rechtliche Analyse reduzieren
 - ⇒ Klienten ständig unterbrechen
 - ⇒ Beruhigungsphrasen wie „das ist doch nicht so schlimm“, „Reissen Sie sich zusammen“

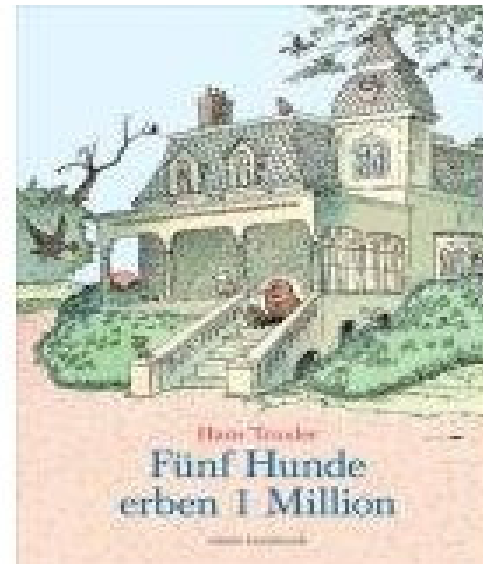
D. Aufbau des Klientengesprächs (3/9)

Phase 3: Wünsche/Ziele des Klienten (1/2)

- oberste Richtschnur der Nachlassplanung: Bedürfnisse des Klienten
⇒ Grenze: rechtliche Zulässigkeit!



SEIT ER TANTE FRIEDA BEERBT HAT, IST ER ALS
WACHHUND NICHT MEHR ZU GEBRAUCHEN!



D. Aufbau des Klientengesprächs (4/9)

Phase 3: Wünsche/Ziele des Klienten (2/2)

- ganzheitliche oder nur partielle Planung?
- Häufigste Wünsche bei der Nachlassplanung:
 - ⇒ Abweichung vom gesetzlichen Erbrecht
 - ⇒ Personen, die begünstigt werden sollen, fehlen in gesetzlicher Erbfolge
 - ⇒ Gesetzliche Erbquoten sind nicht angemessen
 - ⇒ Durchsetzung spezieller Interessen (z.B. Unternehmensnachfolge, Teilungsanordnungen, Schutz vor sofortigem Zugriff auf das Vermögen)
 - ⇒ Streit- und Konfliktvermeidung
 - ⇒ Steueroptimierung (für sich und die Erben)

D. Aufbau des Klientengesprächs (5/9)

Phase 4: Ermittlung des relevanten Sachverhalts (1/2)

- Personalien des Klienten (ev. der Familienmitglieder)
- Staatsangehörigkeit/Wohnsitz
- Zusammensetzung der Familie
- Bestehen Ehevertrag/Verfügungen von Todes wegen
- Zusammensetzung des Vermögens (ev. Strukturen?)
- Erbrechtsrelevante Schenkungen, Verpflichtungen?
- Internationalprivatrechtliche Anknüpfungen
- Sind Prognosen über Entwicklung des Vermögens und der Familienstruktur möglich?

D. Aufbau des Klientengesprächs (6/9)

Phase 4: Ermittlung des relevanten Sachverhalts (2/2)

- Ev. Beschaffung weiterer Informationen
 - ⇒ Finanzielle Seite des Klienten ⇒ Zahlungsmoral
 - ⇒ Charakter/Persönlichkeit ⇒ Zusammenarbeit möglich
 - ⇒ Intellektuelle Fähigkeiten/Fachliche (Vor-)Kenntnisse?
 - ⇒ Zuverlässigkeit/Ehrlichkeit
- Beschaffung „haftungsrelevanter“ Informationen
 - ⇒ Fristenlauf
 - ⇒ Dringlichkeit aus anderen Gründen (Krankheit, gefährliche Operation, Reise etc.)

⇒ **Klient als wichtigste Informationsquelle!**

D. Aufbau des Klientengesprächs (7/9)

Phase 5: Erarbeitung der (möglichen) Lösungen

- ABER: Nicht blosse Durchsetzung des Willens des Klienten, sondern:
- Pflichten des Anwaltes
 - ⇒ Aufklärungspflicht (über Rechtslage, Rechtsfolgen)
 - ⇒ Belehrungspflicht (über rechtlichen Rahmen; ev. schriftliche Abmahnung)
 - ⇒ Beratungspflicht (Aufzeigen von Alternativen)
- Mitarbeit des Klienten ⇒ Mittragung der Lösung
- Massgeschneiderte Lösung

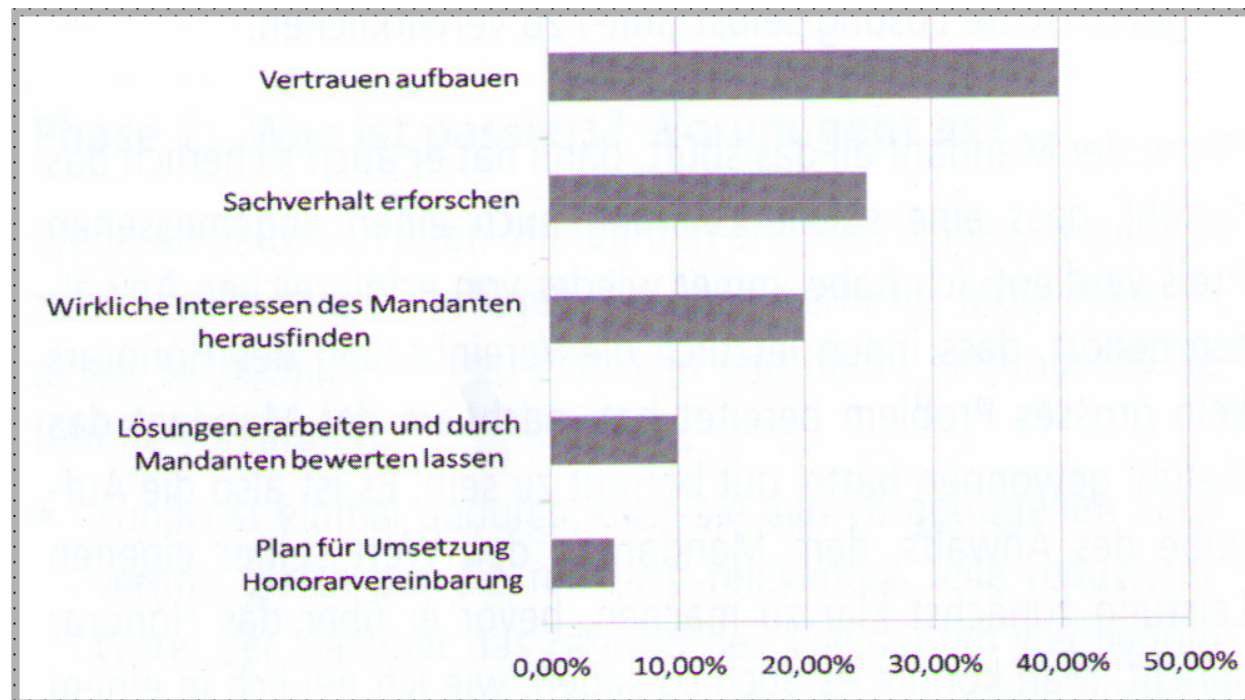
D. Aufbau des Klientengesprächs (8/9)

Phase 6: Festlegung des Weges zum Ziel

- Arbeitsverteilung: Wer macht was wann wo und mit wem?
- Honorarfragen/Abrechnungsfragen
 - ⇒ BGFA 12 lit. i: Informationspflicht über die Grundsätze der Rechnungsstellung
 - ⇒ ev. Engagement Letter (Honorarvereinbarung): geregelt ist Honorar und Abrechnungsmodus, aber oft auch andere Fragen wie Art der Korrespondenz, Mandatsverantwortliche, Stellvertretung
- Abklärung von Interessenkonflikten (Unabhängigkeit des Anwalts; BGFA 8 lit. d/12 lit. b)
 - ⇒ Verbot der Doppelvertretung
 - ⇒ Verbot des Parteiwechsels

D. Aufbau des Klientengesprächs (9/9)

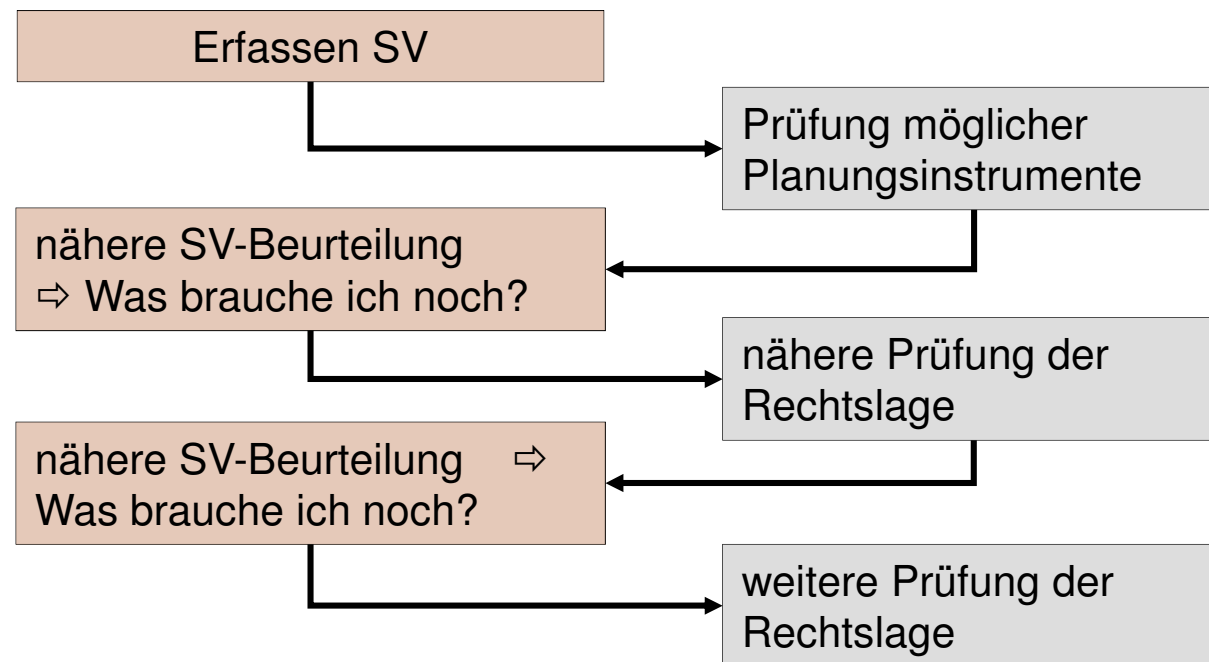
Zeitverteilung der einzelnen Phasen*



*Vgl. auch Ponschab, *Anwaltsrevue* 2009, 375 ff., 380

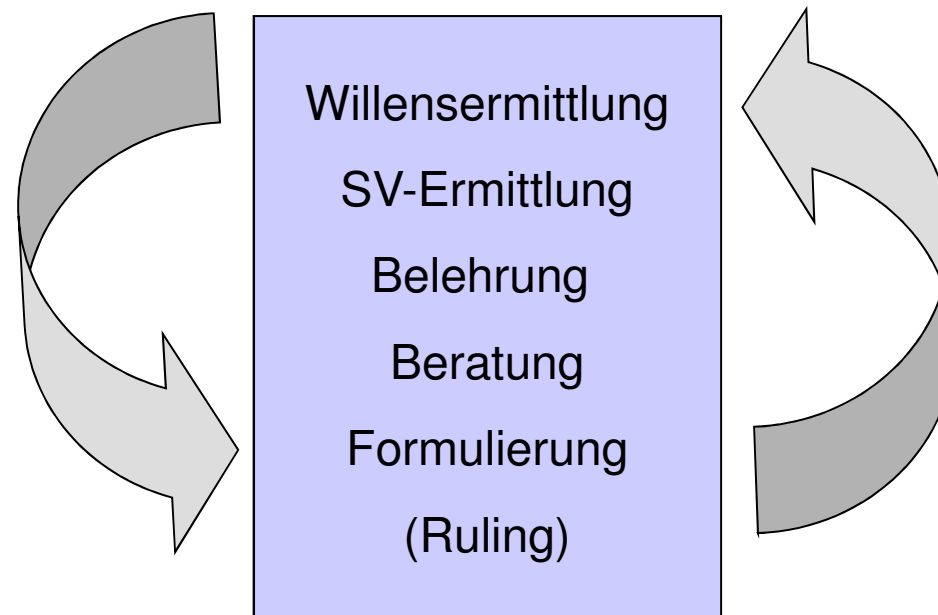
E. Arbeitsschritte bei der Nachlassplanung (1/2)

1. „Ping-Pong“ zwischen SV-Ermittlung und Rechtslageprüfung



E. Arbeitsschritte bei der Nachlassplanung (2/2)

2. Arbeitsablauf



F. Schluss

- ⇒ Klient als wichtigste Informationsquelle
- ⇒ Zielgerichtete Informationsbeschaffung
- ⇒ Informations-, Aufklärungs- und Belehrungspflichten – Haftungsproblematik
- ⇒ Rechtskenntnis als Voraussetzung der richtigen Sachverhaltsermittlung und der optimalen Beratung
- ⇒ Massgeschneiderte Lösung
- ⇒ Regelmässiges Ruling
- ⇒ „Soft skills“

F. Schluss

Deathbed wishes

don't work!

